

「商談成立のためのコミュニケーションスキルアップ」セミナー

§ § § 開催案内 § § §

金沢商工会議所 企業経営アシストセンター

商談をする際、「自分に自信がなくて、つい緊張してしまう」「絶対に今回の商談を成立させようと意気込んで、つい力んでしまう」という経験を持つ方は多いのではないのでしょうか。本セミナーでは、商談、営業活動のためのコミュニケーションについて基礎から見直し、その後のアフターフォローのテクニックまでを含めた商談・営業を成功へと導くノウハウをお伝えします。

※講話後、参加者による交流会（名刺交換会）を行います。情報交換、人脈作りの場として活用下さい。

【講師紹介】

中保 達夫 氏

[オールアウト・コンサルティング代表]

1995年新聞社に入社し、広告営業に従事。2003年映画専門広告代理店に入社。未開拓地域での新規取引先開拓で社長賞を受賞する。2016年中小企業診断士として独立開業し、オールアウト・コンサルティングを設立、現在に至る。サラリーマン時代に培った20年以上の経験から、営業マン教育において同行営業を行い、より現場に近づいたコンサルティングは「速攻効果が生まれる」と評価が高い。また、最近では、企業の働き方改革実現、健康経営実践のサポートにも力を入れている。中小企業診断士(経済産業大臣登録)、一級販売士。

【講座内容】

1. コミュニケーションスキルを高めるためには
2. 商談を成功させるために必要なこと
  - ・顧客リストの作り方
  - ・テレホンアポイントのテクニック
  - ・商談に向かう前にしておくこと
3. 商談成功後のアフターフォローについて

※その他コミュニケーションスキルアップに向けた、お役立ちテクニック等もお伝えします。

◇◇◇ 開催要領 ◇◇◇

■開催日時

平成30年8月30日(木) 15:00～17:30

受付 14:30～、講話 15:00～ 交流会 16:30～

■会場

石川県地場産業振興センター

新館2階「第10研修室」(金沢市鞍月2-20)

■受講料

・第11回かなざわマッチング商談会(8/28～8/30)の参加企業もしくは、当所会員は無料

・一般企業 1社1,030円(税込み)

■定員 50名(先着順)

■問合せ先 金沢商工会議所 経営相談グループ

TEL: 076-263-1161

FAX: 076-263-1158

※FAXまたは郵送にてお申込み下さい。

※一般企業の方は、受講料を当日ご持参下さい。

※受講票は発行しません(定員超過により受講頂けない場合にはご連絡致します)。

※名刺交換会があるので、1社2名で参加することをオススメします。

商談・プレゼン力向上セミナー&ビジネス交流会

FAX: 076-263-1158

「商談成立のためのコミュニケーションスキルアップ」セミナー申込書

平成30年 月 日

※ 第11回かなざわマッチング商談会(8/28～8/30)に [ 申込済・未申込 ]

会社住所	〒	受講者氏名
会社名		
具体的な業種		
(窓口担当者) 氏名・部署		
連絡先	TEL - - FAX - -	

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供や講座参加者の実態調査に限り、利用することがあります。